



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## ***MF2182\_3 Comercialización del Transporte por Carretera***

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

# **MF2182\_3 Comercialización del Transporte por Carretera**

**duración total:** 160 horas

**horas teleformación:** 80 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## **descripción**

En el ámbito del Comercio y Marketing, es necesario conocer los diferentes campos de la gestión comercial y financiera del transporte por carretera, dentro del área profesional logística comercial y gestión del transporte. Así, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para comercializar servicios de transporte por carretera.



## *a quién va dirigido*

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

## *objetivos*

- Definir las variables y fuentes de información fiables a considerar en la investigación y estudios de mercados de servicios de transporte por carretera, tanto interior como internacional.
- Aplicar técnicas de captación y venta, adaptadas a las situaciones comerciales más habituales con distintos tipos de clientes de servicios de transporte por carretera.
- Definir acciones de marketing y promoción a partir de las variables de marketing mix adaptándolas a distintos tipos de servicios de transporte y distintos tipos de clientes.
- Determinar los elementos y condiciones comerciales de distintos tipos de contratos y concursos de transporte por carretera de mercancías, nacionales e internacionales, respetando la normativa vigente, costumbres y usos habituales en el sector.
- Determinar los elementos y condiciones específicas de la contratación de servicios de transporte discrecional, interior e internacional, y concursos de servicios de transporte de viajeros, de acuerdo al procedimiento administrativo establecido.
- Elaborar ofertas y presupuestos de servicios de transporte, en función de distintas condiciones, considerando las actividades auxiliares al transporte e intermodalidad con otros medios de transporte.
- Adoptar distintas técnicas de negociación en diferentes situaciones comerciales con tipos de clientes, condiciones y contratos de servicios de transporte diferentes.

## *para qué te prepara*

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Módulo Formativo MF2182\_3 Comercialización del transporte por carretera, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias Profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, que desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional y establece un procedimiento permanente para la acreditación de competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral o formación no formal).

**salidas laborales**

Desarrolla su actividad profesional en el ámbito público y privado, tanto por cuenta ajena como por cuenta propia, organizando y gestionando la actividad del transporte por carretera, en empresas de transporte, operadores logísticos, agencias de carga, transitorios u otras actividades anexas al transporte por carretera, en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y la comunicación.

## titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



### INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación  
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

#### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

#### Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

## forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

## metodología

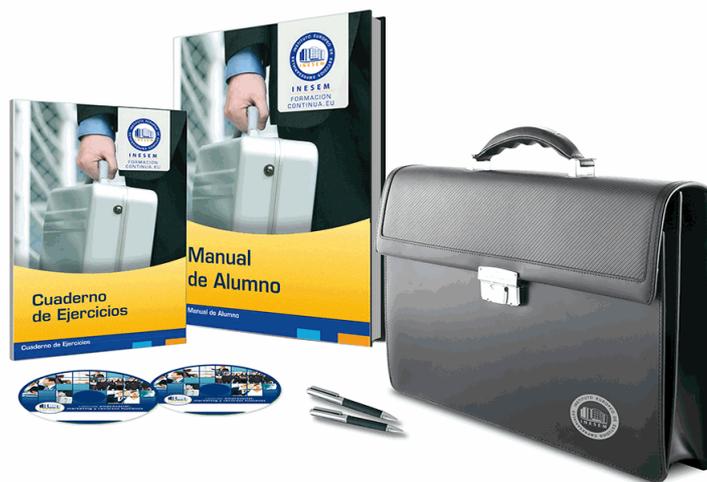
El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

## materiales didácticos

- Manual teórico 'UF2225 Marketing de la Actividad de Transporte por Carretera'
- Manual teórico 'UF2226 Contratación y Técnicas de Negociación en el Transporte por Carretera'



## profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



### *plazo de finalización*

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

### *campus virtual online*

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

### *comunidad*

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

### *revista digital*

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

### *secretaría*

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

**programa formativo****MÓDULO 1. COMERCIALIZACIÓN DEL TRANSPORTE POR CARRETERA****UNIDAD FORMATIVA 1. MARKETING DE LA ACTIVIDAD DE TRANSPORTE POR CARRETERA****UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.**

1. Clasificación y organización de las empresas de transporte por carretera.
2. Análisis económico del mercado del servicio de transporte por carretera:
  - 1.- Oferta y demanda de servicios de transporte.
  - 2.- Indicadores básicos de información empresarial.
3. Indicadores básicos de la información comercial del transporte: nivel de actividad, precios de carburante, costes y otros.
4. Clientes en el transporte por carretera:
  - 1.- Caracterización general de los principales tipos de clientes.
  - 2.- Clientes en el sector viajeros.
  - 3.- Clientes en el sector mercancías.
5. Asociaciones profesionales de transporte.
  - 1.- Principales funciones y actividades.
6. Requisitos de acceso al mercado de transporte:
  - 1.- Concepto y régimen legal: agencias, transitarios y almacenista-distribuidor.
  - 2.- Transporte interior e internacional.
  - 3.- Transportes exentos.
  - 4.- Actividades auxiliares al transporte: los operadores logísticos, las estaciones de transporte y arrendamientos vehículos sin conductor y vehículos arrendados.

**UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL MERCADO DEL TRANSPORTE POR CARRETERA Y LOGÍSTICO.**

1. Investigación de mercados y reconocimiento de oportunidades de negocio:
  - 1.- Concepto: oportunidades de negocio y nichos de mercado
  - 2.- Técnicas de análisis y detección de oportunidades de mercado.
  - 3.- Análisis DAFO de alternativa de negocio: oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas.
2. Fuentes de información comercial y del sector:
  - 1.- Definición de información y toma de decisiones empresariales.
  - 2.- Observatorios del sector.
  - 3.- Estudios.
  - 4.- Revistas especializadas.
  - 5.- Asociaciones profesionales de transporte.
3. Análisis de la información de mercados:
  - 1.- Técnicas de investigación de mercados.
  - 2.- Prospección de clientes.
  - 3.- Estudios de mercado en el sector del transporte por carretera.
4. Segmentación de clientes en el mercado de transporte.
  - 1.- Concepto de segmento y nicho de mercado.
  - 2.- Cuota de mercado.
  - 3.- Técnicas de segmentación aplicadas al transporte por carretera.
5. Estadística aplicable al estudio de mercado del sector.
  - 1.- Técnicas de muestreo.
  - 2.- Elaboración de cuestionarios para obtención de satisfacción y necesidades
  - 3.- Presentación e interpretación de resultados.
  - 4.- Aplicación de herramientas informáticas.
6. Planificación en la empresa: concepto y horizonte temporal.

- 1.- Elementos de los planes.
- 2.- Selección de objetivos.
- 3.- Determinación de acciones.
- 4.- Evaluación de alternativas.
- 5.- Planificación y dirección comercial estratégica.
- 6.- Plan de negocio.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.**

- 1.El marketing de servicios:
  - 1.- Concepto y utilidad para las empresas.
  - 2.- El plan de marketing.
  - 3.- Variables de marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación.
- 2.Política de producto:
  - 1.- Concepto: el servicio de transporte.
  - 2.- Tipos de servicios de transporte.
  - 3.- Caracterización de la política de producto.
  - 4.- Posicionamiento del producto.
  - 5.- Estrategias de diferenciación comercial según tipo de servicio, producto y cliente.
- 3.Política de precio:
  - 1.- El precio del servicio de transporte: costes, tiempo tránsito, frecuencias, etc.
  - 2.- Escandalo de costes.
  - 3.- Márgenes comerciales.
  - 4.- Descuentos.
  - 5.- Impuestos.
- 4.Política de distribución
  - 1.- Concepto en el servicio de transporte.
  - 2.- La red de venta interna y externa.
- 5.Política de comunicación o publicidad.
  - 1.- Determinación del público objetivo.
  - 2.- Elementos de comunicación y promoción.
  - 3.- Medios publicitarios y soportes.
  - 4.- Contenido del mensaje.
  - 5.- Las relaciones públicas y la promoción de ventas.
- 6.Redacción y presentación del plan de marketing.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROMOCIÓN Y VENTA DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.**

- 1.Promoción del servicio de transporte:
  - 1.- Medios y acciones: identificación de clientes potenciales y reales.
  - 2.- Apertura de nuevos mercados nacionales e internacionales.
  - 3.- Fidelización de clientes y relaciones comerciales estables en el sector.
  - 4.- Gestión de las relaciones con clientes.
- 2.Captación de clientes:
  - 1.- Fases del proceso de captación.
  - 2.- La planificación de la visita comercial.
- 3.La visita comercial:
  - 1.- Contacto.
  - 2.- Venta.
  - 3.- Negociación y postventa.
- 4.Argumentación comercial y refutación de objeciones.
- 5.Técnicas de comunicación comercial con clientes.
  - 1.- Elementos de comunicación verbal y no verbal.
  - 2.- Técnicas de comunicación verbal y no verbal, escrita y oral que afectan a las relaciones con clientes.
  - 3.- Presentación comercial de servicios de transporte por carretera.
- 6.Acciones de marketing directo:

- 1.- Diferentes acciones de marketing on line y off line.
- 2.- Cartera de clientes. Seguimiento del cliente.
- 7.El marketing «on line» aplicado al mercado de transporte por carretera.
  - 1.- B2B y B2C en el ámbito del transporte y la logística.
- 8.Costes de las acciones de comercialización y promoción.
  - 1.- Rentabilidad y eficiencia de las acciones promocionales.

## **UNIDAD FORMATIVA 2. CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATACIÓN DE SERVICIOS TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA.**

- 1.Normativa y regulación del contrato de transporte de mercancías por carretera.
  - 1.- Elementos personales y materiales del contrato de transporte de mercancías por carretera.
- 2.Formalización y documentación del contrato:
  - 1.- La carta de porte.
  - 2.- Documentación de la carga, del conductor y del vehículo.
- 3.Obligaciones y derechos de las partes
  - 1.- Porteador.
  - 2.- Cargador.
  - 3.- Destinatario.
- 4.La retribución.
- 5.Régimen jurídico de mercancías especiales:
  - 1.- Peligrosas.
  - 2.- Perecederas.
  - 3.- Animales vivos.
- 6.Responsabilidades de agentes que intervienen en el transporte de mercancías por carretera:
  - 1.- Transportistas.
  - 2.- Consignatarios.
  - 3.- Agentes de aduanas.
  - 4.- Otros operadores logísticos.
- 7.Pluralidad de transportistas:
  - 1.- Transporte combinado.
  - 2.- Transporte multimodal.
  - 3.- Transporte por superposición,
  - 4.- Contratación interviniendo varios transportistas.
- 8.Régimen jurídico. Responsabilidades de los distintos agentes que pueden intervenir.
- 9.Las Juntas Arbitrales en el transporte de mercancías por carretera:
  - 1.- Competencia.
  - 2.- Composición.
  - 3.- Procedimiento
  - 4.- Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
- 10.Reglas generales del CIM.
- 11.Transporte internacional de mercancías.
  - 1.- Convenio CMR.
  - 2.- Convenio TIR.
  - 3.- Autorizaciones.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA.**

- 1.Normativa y regulación del contrato de transporte de viajeros por carretera.
  - 1.- Normativa.
  - 2.- Competencias de las CCAA.
- 2.Elementos personales y materiales del contrato de transporte de viajeros por carretera.
- 3.Transportes regulares: el régimen concesional.
  - 1.- Contratación pública de concesiones de servicio regular de viajeros.

- 2.- Normativa aplicable.
- 3.- Requisitos de concurrencia.
- 4.- Revisión.
- 5.- Plazo.
- 6.- Prórroga de la concesión.
- 4. Normativa especial del transporte escolar y de menores.
- 5. El título de porte: el billete y otros documentos.
- 6. Formalización y documentación del contrato.
- 7. Obligaciones y derechos de las partes en transporte regular y discrecional.
- 8. El pago:
  - 1.- Las tarifas.
  - 2.- El precio del contrato.
- 9. Las Juntas Arbitrales en el transporte de viajeros por carretera:
  - 1.- Competencia.
  - 2.- Composición.
  - 3.- Procedimiento
  - 4.- Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
- 10. Transporte internacional de viajeros:
  - 1.- Características.
  - 2.- Tipos de servicios.
  - 3.- Autorizaciones.
  - 4.- Requisitos.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. ELABORACIÓN DE OFERTAS Y TARIFAS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE POR CARRETERA.**

- 1. Cálculo de costes de las operaciones de transporte:
  - 1.- Costes fijos y variables
  - 2.- Costes directos e indirectos.
  - 3.- Coste por ruta, por vehículo, por viajero, por kilómetro, por tonelada, etc.
- 2. Determinación del umbral de rentabilidad de rutas.
  - 1.- Umbral de rentabilidad.
  - 2.- El retorno en el cálculo del umbral de rentabilidad.
- 3. Determinación del precio y tarifas de operaciones de transporte.
  - 1.- Tarifas de carga completa en transporte de mercancías
  - 2.- Tarifas de carga fraccionada en transporte de mercancías.
  - 3.- Precio del billete en transporte de viajeros.
  - 4.- Precio de flete de autobús.
  - 5.- El sistema de tarificación de referencia en el transporte por carretera.
- 4. Los Incoterms en el comercio internacional:
  - 1.- Concepto y clasificación.
  - 2.- Incoterms más habituales en el comercio internacional.
  - 3.- Responsabilidad en relación al contrato de transporte: transporte, carga y descarga de las mercancías.
- 5. Otros parámetros que componen la oferta:
  - 1.- Características de los vehículos.
  - 2.- Horarios.
  - 3.- Frecuencia.
  - 4.- Horario de petición de servicios.
  - 5.- Temporalidad.
  - 6.- Exclusividad.
  - 7.- Alteraciones en el precio del combustible.
  - 8.- Duración del contrato.
  - 9.- Revisión de precios.
  - 10.- Penalizaciones.

11.- Resolución de conflictos.

12.- Forma y plazo de pago.

6.Elaboración de ofertas para concurrir a concursos públicos.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN APLICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE.**

1.El proceso de negociación de la oferta y contrato de transporte.

1.- Diferencias con otros tipos de productos y servicios.

2.- Estrategias competitivas y cooperativas en la negociación de condiciones de transporte.

2.Planificación de la negociación comercial:

1.- Preparación, desarrollo y consolidación de la negociación.

2.- Estimación de las necesidades del cliente.

3.- Márgenes y límites de la negociación.

4.- Concesiones mutuas.

3.Técnicas de las negociaciones aplicadas al ámbito de transporte:

1.- Contratos de prestación puntual

2.- Contratos de prestación y suministro del servicio por periodos amplios.

4.Estilos de negociación comercial según distintas culturas y personas:

1.- Anglosajón.

2.- Francés.

3.- Alemán.

4.- Nipón.

5.- Chino.

6.- Norteamericano.

7.- Hispanoamericano.

8.- Otros.

5.Los conflictos comerciales internacionales en el ámbito del transporte por carretera.

1.- Principales causas de los conflictos.

2.- Procesos de resolución y arbitraje internacional.

3.- Características y desarrollo de procedimientos de arbitraje internacional.